

Domingo 29 de noviembre de 1998
Año 9 - N°450

Suplemento económico de
Página/12

Impuestos y privatizadas

SE QUEDAN CON TODO

Por Daniel Azpiazu
Enfoque, página 8

Reportaje a Alfredo Coto

"TENEMOS VENTAJAS SOBRE LAS MULTINACIONALES"

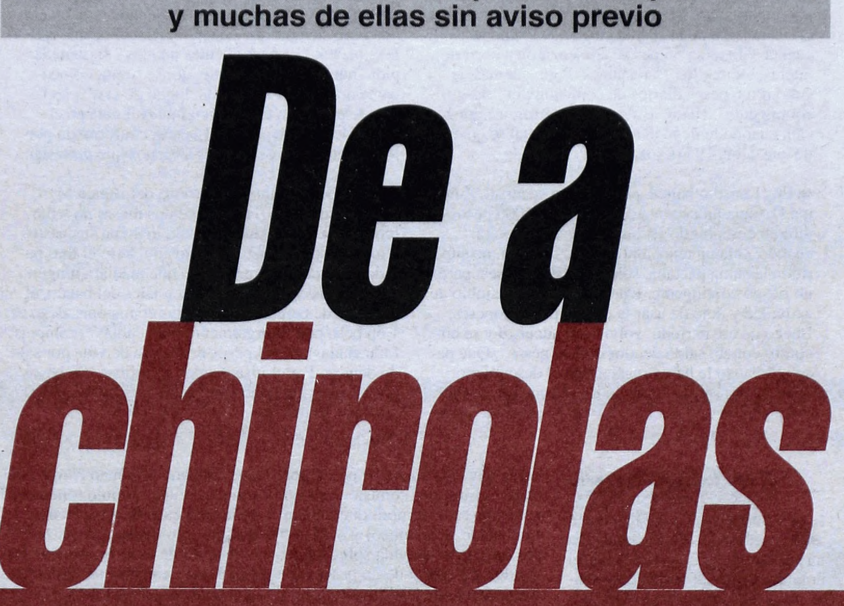
Por Raúl Dellatorre, página 5

Repunte de acciones y bonos

BURBUJITA

Por Alfredo Zaiat
El Buen Inversor, página 6

Los bancos cobran comisiones por todo lo que ofrecen, y muchas de ellas sin aviso previo



- ✓ La intermediación financiera ya no es el negocio principal de los bancos.
- ✓ De las comisiones y servicios obtienen el grueso de sus utilidades.
- ✓ Esos cargos, en general, no son avisados a los clientes y son por pocos pesos.
- ✓ Así no son advertidos por los clientes, que entonces no se quejan.
- ✓ Esos pesos multiplicados por miles reportan sumas millonarias.
- ✓ Existen más de 6 millones de titulares de cuenta corriente.

- ✓ Los bancos se ahorraron 435 millones de pesos en los últimos doce meses por el reemplazo del cajero humano por el automático.
- ✓ Tienen ingresos por 1100 millones de pesos anuales por el negocio con tarjetas de crédito.
- ✓ Cuadro comparativo de lo que cobran los principales bancos.

Opinan

Hugo Polverini, director nacional de Comercio Interior.

Ana María Luro, directora de Adelco.

Image Bank

BANCOS

El cliente siempre tiene la razón

Los siguientes son cuatro de los varios casos de clientes que se quejaron por servicios no solicitados cobrados por los bancos, por recibir cargos excesivos, o por tener que pagar una cuenta que no le correspondía. **Cash** eligió estas historias por ser las más representativas. Los titulares de esas cuentas solicitaron mantener su nombre en reserva porque, pese a la queja, siguen siendo clientes de la entidad.

◆Manuel P. tiene una cuenta corriente y una caja de ahorro en el Banco Francés. En sus vacaciones fue a sacar 100 pesos de su caja de ahorro de un cajero automático. Pero se equivocó de tecla y debitó la sustracción de la cuenta corriente. Como la cuenta sólo tenía 85 pesos, comenzaron a correrle intereses sobre los 15 restantes. Pero, además, le cobraron 6 pesos diarios de comisión por "riesgo contingente". Nadie le avisó de su error, así que recién cuando le llegó el resumen mensual se enteró de que debía 195 pesos.

◆ En el mismo banco, pero en otra sucursal, Zulema D. tenía una cuenta corriente con 1000 pesos de giro en descubierto aprobado. De esa manera, cuando Zulema tenía un rojo en su cuenta, no superior a la suma pactada, sólo pagaba intereses, pero no riesgo contingente. Este año, Zulema cambió de actividad y dejó de usar la cuenta por dos meses. Luego de ese período, volvió a la sucursal y se encontró con un saldo deudor de 220 pesos. ¿Qué pasó? El banco le había suspendido el descubierto, "porque pensaron que no lo iba a usar más", el saldo quedó en rojo por el cargo de 33 pesos de mantenimiento de cuenta y con los intereses y las comisiones por riesgo contingente había llegado a esa deuda.

◆ Silvia F. tiene una cuenta corriente en el Banco Tornquist hace 18 años. En febrero pasado, cuando volvió de vacaciones, vio los carteles de promoción en la puerta de la sucursal: "Tenga una cuenta corriente, una caja de ahorro y dos tarjetas de crédito por 11 pesos", decía la publicidad. "Que suerte", pensó, "en vez de pagar 50 pesos por mes, voy a pagar 11". Cuando le entregaron su extracto mensual, comprobó que no era así. Le habían debitado 50 como siempre. Le consultó a un empleado que le contestó: "Es para clientes nuevos". Indignada, pidió hablar con el gerente, que le prometió ocuparse del tema. Finalmente, luego de varios reclamos telefónicos, terminaron incluyéndola en el grupo de los que pagan 11 pesos, conformado por los clientes nuevos más los antiguos que protestan.

◆Luisa G. tiene una tarjeta Visa del Banco Mercantil desde 1996. Hasta hace dos meses no tenía problemas. Sus resúmenes sólo incluían sus gastos y los 6 pesos de gastos de emisión. Pero el mes pasado la situación cambió. Sin que mediara ningún aviso en las condiciones comerciales del banco, el resumen de octubre incluyó tres comisiones de 1,66 peso por "otorgamiento plan cuotas" (compras financiadas) y 2,44 pesos de seguro de vida por saldo deudor. Para Luisa pueden significar 100 pesos por año; para el banco, que tiene más de 1400.000 clientes, 10 millones.

Por Roberto Navarro

Fernando y Graciela, recién casados, decidieron sacar una tarjeta de crédito para financiar el amoblamiento de su departamento. Se acercaron al Banco Mercantil y un vendedor muy atento les hizo una oferta: por *sólo 25 pesos* por mes podían tener dos tarjetas, una cuenta corriente y una caja de ahorro. Aunque no planeaban tener una cuenta, el precio les pareció razonable y compraron el paquete. La primera sorpresa llegó a fin de mes con el resumen de cuenta, que incluía cargo por emisión de resumen, 6 pesos; costo fijo por acceder al cajero automático, 3,9 pesos, y una utilización del cajero automático, 85 centavos. El sacudón fue más grande cuando llegaron los resúmenes de las dos tarjetas, que cargaban a su cuenta 6 pesos por cada emisión, una comisión de 1,66 peso por cada compra que habían financiado (eran cinco) y 3,23 pesos de seguro de vida sobre saldo deudor. La *oferta* de 25 pesos terminó siendo de 59,28 pesos.

Históricamente, la mayor parte de las ganancias de los bancos provenía de la intermediación financiera. En la actualidad, más del 50 por ciento de las utilidades surgen de las comisiones que les cobran a sus clientes. Muchas de ellas, encubiertas o sin aviso previo. Hay bancos que cobran por depositar en otra sucursal, por avisar telefónicamente un descubierto en cuenta corriente y hasta por usar la caja común en lugar del cajero automático. Cualquier cliente sabe que, si tiene saldo negativo en su cuenta corriente, pagará intereses, pero pocos están al tanto que además deberán abonar una comisión diaria, que los bancos llaman *riesgo contingente*, cuyo mínimo ronda los 5 pesos por cada día de descubierto, aunque sólo deban 1 peso.

> **Costo:** *Una operación bancaria realizada por un cajero tiene un costo promedio de 1,5 peso. El mismo trabajo hecho por un cajero automático, 40 centavos.*

A pesar de todo, los bancos vienen incrementando su clientela a un ritmo de más del 20 por ciento anual. A junio el sistema bancario ya contaba con casi 6 millones de clientes de cuenta corriente, de los cuales 3,6 millones poseen, por lo menos, una tarjeta. El avance tecnológico les cambió el negocio a los bancos, porque al bajar los costos fijos, cualquier cliente, aunque sea uno con ingresos bajos, les resulta rentable. Una operación bancaria realizada por un cajero humano les cuesta, en promedio, 1,5 peso. La misma operación realizada por un cajero automático tiene un costo de 40 centavos. En los últimos doce meses, el total de los bancos del sistema se ahorraron 435 millones de pesos con las máquinas que reemplazan al bancario.

Hace sólo dos años el sistema contaba con 3 mil cajeros automáticos; hoy ya hay 5 mil en operaciones. El valor de esos aparatos, que tienen una vida útil de cinco años (que se extiende a diez) y que no se toman vacaciones ni pasan parte de enfermo, oscila entre 20 mil dólares los nacionales y 35 mil los importados.

"Las ganancias de los bancos por el cobro de comisiones por servicios seguirán creciendo porque todavía hay un gran potencial de clientes nuevos y muchos productos por desarrollar", explicó a **Cash** Alfredo García, economista del Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos. Y agregó: "Por esa razón vinieron los bancos extranjeros a invertir en el país y no tanto para ofrecer créditos, que dejan menos ganancia y tienen riesgo".

En Argentina sólo el 30 por ciento de la población opera con bancos. En Brasil lo hace el 55 por ciento; en Estados Unidos, el 93 por ciento y en España, el 98 por ciento. La decisión del Gobierno de que todas las empresas con más de cien empleados paguen sus sueldos a través de instituciones financieras está acelerando el proceso de bancarización. Para aprovechar la nueva situación los bancos siguen abriendo sucursales: ya hay 4300 y en los próximos nueve meses abrirán 700 más.

> **Comisiones:** *Más del 50% de las utilidades de los bancos surgen de las comisiones que les cobran a sus clientes. Muchas de ellas, encubiertas o sin aviso previo.*

Según una investigación de mercado realizada por el Banco Provincia, una de las causas de la baja bancarización en el país es que la gente se ve abrumada por la cantidad de productos que le ofrecen los bancos. La mayoría de los encuestados aseguraron que quisieran tener una tarjeta de crédito o una caja de ahorro, pero no todo el paquete. Las otras dos causas que intimidan a los potenciales clientes son la imponencia y el lujo de los edificios y el lenguaje técnico y la vestimenta de los empleados. Por esa razón el Banco de la Ciudad de Buenos Aires lanzó una publicidad televisiva en la que invita a la gente del barrio a acercarse a la sucursal más cercana, con la ropa de todos los días, a charlar entre amigos.

La vaca lechera

La tercera parte de las comisiones que cobran los bancos surgen de la venta y el uso de tarjetas de crédito. En la jerga de los banqueros el negocio tiene un nombre que lo define por sí solo: "La vaca lechera". La venta de plásticos viene creciendo al 20 por ciento anual, pero lo que más aumentó es el monto facturado. La posibilidad de financiarse fácilmente, sumada a las promociones por millajes o puntos que ofrecen viajes por el mundo, llevaron a que en el último año se realizaran ventas con tarjeta por más de 14 mil millones de pesos.

Cuando un comercio realiza una venta con tarjeta paga un promedio

Comisiones y servicios bancarios

(en pesos)

Comisiones	Nación	Provincia	Citi	Boston	Ciudad	Francés	Galicia	Río	BNL	Mercantil	Roberts	Bansud
Paquete de Productos*	15	8	24	35	10	33	20	10	7,5	9	s/d	9
Extracto mensual	s/c	s/c	s/c	s/c	3	6	s/c	6	s/c	6	s/c	5,5
Costo fijo cajero automático	4	11	s/c	3,5	5	s/c	7,9	s/c	s/c	3,90	4	6
Cajero por cada uso	0,3	s/c	1,5	0,1	1	1	1,2	s/c	s/c	0,85	1	s/c
Riesgo contingente**	0,10%	0,20%	0,10%	0,15%	0,10%	0,50%	1%	0,50%	0,50%	s/d	0,50%	s/d
Cheque rechazado por mal hecho	7	5,70	11	15	8	14	10	s/d	35	s/d	8	6
Orden no pagar por pérdida	12	12,2	11	9	16	s/d	10	10	30	25	15	15
Cheque rechazado de terceros	9	8,30	11	3	10	7	10	10	12	s/d	8	8
Depósitos en otra sucursal	s/d	s/d	s/c	4%	s/c	4%	2,5%	1%	s/c	8%	s/c	s/c
Cheque certificado	15	13,2	25	25	17	20	15	s/d	30	20	15	15
Certificación de firmas	10	9,5	11	6	10	11,5	10	s/d	20	10	10	20
Depósito de cheques del interior	s/d	0,6%	1,5%	1,8	1%	0,5	3%	3,6%	2%	2,1%	0,7%	1,5%
Chequeras x 50	20	20,5	21	22,5	20	s/c	12	19	22	20	22	15
Boletas de depósito x 50	10	10,5	10	9,5	5	s/c	s/c	12,4	9,5	5	10	s/c
Cheque de mostrador	4	3,7	9	5,2	6	3,7	s/c	1,7	9	2,5	5	s/c
Giros exterior	1%	0,8%	s/d	3%	1%	2%	1,5%	1,13%	1%	1%	s/d	0,6%
Caja de seguridad chica	124	172	114	180	130	156	33	190	120	160	40	178
Renovación tarjeta Visa	s/d	38	s/d	42	38	42	42	42	33	42	42	42
Visa Internacional	s/d	94	s/d	105	113	105	105	105	90	105	105	105
Visa Oro	s/d	240	s/d	237	s/d	237	237	237	225	237	237	237
Emisión resumen tarjeta	6	6	s/c	6,2	6,3	5,95	6,2	s/d	5,7	6	6,9	6,2

** Compuesto por una cuenta corriente, una caja de ahorro y dos tarjetas de crédito.*
*** Si bien se paga un porcentaje del descubierto, todos los bancos cobran un mínimo que ronda los 5 pesos.*
s/c: sin cargo. s/d: sin datos. *FUENTE:* Elaboración en base a datos del mercado.

de 4 por ciento de comisión (por ejemplo, Carrefour, 1 por ciento; un almacén, 7 por ciento). El banco que emitió el plástico se lleva el 85 por ciento de esa comisión y el que adhirió al negocio, el 7 por ciento. El 8 por ciento restante queda para la administradora (Visa, Mastercard). Además, los bancos les cobran a sus clientes unos 100 pesos anuales por renovación de tarjetas y 6 pesos por emisión de resumen. Sumando todo, el sistema bancario tiene ingresos por 1100 millones de pesos anuales por el negocio de las tarjetas de crédito.

> **Tarjetas:** ***El sistema bancario tiene ingresos de $1100 millones de pesos por el negocio de las tarjetas de crédito. Las ventas con plásticos suman 14 mil millones.***

César Bastien, de la consultora Malvasio, Bastien y Asociados, aseguró a **Cash** que "el negocio de las tarjetas está en plena ebullición. Además de las conocidas, en este momento hay 156 tarjetas de emisores no bancarios, el doble de las que había hace dos años". Las tarjetas no bancarias tienen a favor que exigen menores requisitos. Por eso trabajan con clientes de menor poder adquisitivo. Como contrapartida, cobran intereses bastante más altos que las tradicionales. Con respecto a las comisiones que cobran los bancos, Bastien opinó que "mientras los consumidores estén dispuestos a pagarlas, las van a seguir cobrando. El cliente argentino es muy fiel y no cambia de banco así nomás; no se va a otra entidad porque le cobren 1 o 2 pesos menos", completó el consultor.

Sin embargo, las asociaciones de defensa del consumidor recibieron más de 40 mil denuncias contra bancos en los primeros nueve meses del año. Los reclamos que no encuentran solución pasan a los Tribunales Arbitrales de Consumo de la Secretaría de Comercio Interior. Pero como la comparencia no es obligatoria, los bancos rechazaron el 86 por ciento de las invitaciones del Tribunal, lo que los convirtió en el sector más esquivo a la intermediación. Saben que, por lo reducido de los montos, la mayoría de los damnificados terminan desistiendo de una acción judicial larga y costosa.

Ana María Luro*

"Reclaman por las tasas"

–¿Cuáles son las denuncias más comunes contra entidades financieras?

–Los mayores reclamos vienen por las altas tasas de interés de las tarjetas de crédito, que varían sin previo aviso. Y por los servicios que los bancos les incluyen a los clientes sin que los hayan pedido. Ultimamente, también están apareciendo reclamos por el mal funcionamiento de los cajeros automáticos. Hay gente que cuando fue a cobrar su sueldo recibió menos plata que la que el mismo comprobante que emite el cajero acreditaba. Y otros que depositaron dinero en el cajero dentro de un sobre, como piden los bancos, se quedaron con el recibo que dice "suma a confirmar" y luego les salieron con que el sobre estaba vacío.

–¿Por qué las empresas se animan a cometer tales abusos?

–Las empresas y los comerciantes no se cuidan porque en Argentina no existen los resortes jurídicos que hay en otros países para que se respete al consumidor. En Estados Unidos, Europa y hasta en Brasil funcionan las Cortes de Pequeñas Reclamaciones. Son tribunales que se ocupan exclusivamente de los problemas de los consumidores por pequeños montos. Les resuelven el problema en menos de noventa días y sus fallos, que no son apelables, tienen el mismo valor legal que el de cualquier otro juzgado.

–¿Con qué herramientas cuenta el consumidor argentino para hacer valer sus derechos?

–Primero venir a ADELCO o a alguna otra asociación de defensa del consumidor. Si no se puede resolver el conflicto, nosotros derivamos el caso al Tribunal Arbitral de Consumo, que funciona dentro de la órbita de la Subsecretaría de Comercio Interior. El problema es que la comparencia de las empresas es voluntaria y para los casos de pequeñas sumas, como el de las comisiones bancarias, los empresarios prefieren no presentarse porque saben que el consumidor difícilmente lleve el caso a la Justicia ordinaria. De todas maneras, los fallos del Tribunal de Consumo pueden no ser cumplidos e igual hay que terminar yendo a la Justicia.

–¿Qué están haciendo las asociaciones de consumidores para mejorar la situación?

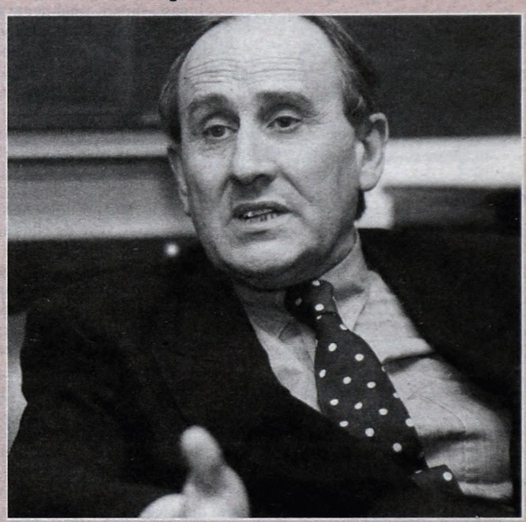
–Ante todo asesoramos a la gente para que conozca sus derechos y exija que sean respetados. Pero lo primordial sería la creación de tribunales especiales. Hace doce años presentamos el proyecto en el Congreso, dos veces tuvo media sanción, pero los intereses en contra son muy fuertes porque no hay ningún sector económico que le convenga.

** Directora de ADELCO (Acción del Consumidor)*



Hugo Polverini*

"Son los peores"



–¿Qué tipo de sanciones impuso la Subsecretaría de Comercio Interior a las entidades financieras en el último año?

–Las sanciones que impone la subsecretaría son siempre económicas. En lo que va del año, Lealtad Comercial y Defensa del Consumidor cobraron multas por un total de 124 mil pesos. De las 31 entidades financieras multadas, 16 fueron bancos y 15, emisoras de tarjetas de crédito. Las sanciones más duras las recibieron el Citibank, que pagó una multa de 34 mil pesos, y el Banco del Buen Ayre, que abonó 32 mil pesos.

–¿Cuáles son las causas más frecuentes por las que reciben sanciones las entidades financieras?

–El 46 por ciento de las sanciones fue por falta de información responsable. Es de uso muy frecuente no avisarles a los clientes cuáles van a ser los gastos operativos de una cuenta corriente o de una tarjeta de crédito. La falta de información no sólo es oral, sino que en los mismos contratos que firman los clientes suelen no figurar algunos gastos y son imprecisos en cuanto a las obligaciones de las partes.

–¿Qué otro tipo de iniciativa tomó la subsecretaría para defender a los clientes de bancos?

–Nosotros intentamos solucionar los problemas de la mayor cantidad posible de consumidores. De las 355 denuncias contra entidades financieras que llegaron a la subsecretaría en lo que va del año, 80 se resolvieron en la etapa de conciliación. El tema es que, en general, los bancos no se presentan ante los tribunales de consumo por pequeños litigios. En esos casos, el tema pasa a Defensa del Consumidor para analizar si cabe la sanción.

–¿Cómo es la conducta de los bancos con los consumidores, con respecto de otros sectores?

–Entre las empresas de servicios son los peores. No sólo por la cantidad de conflictos que generan, sino porque son los que más se resisten a ser juzgados. Con las entidades financieras sólo el 31 por ciento de los problemas se solucionan en la etapa conciliatoria. Para poner un ejemplo, con la telefonía celular, que es un tema nuevo, difícil y en constante cambio, el 80 por ciento de los conflictos se concilian.

**Director nacional de Comercio Interior.*

LIBROS

Por Marcelo Matellanes

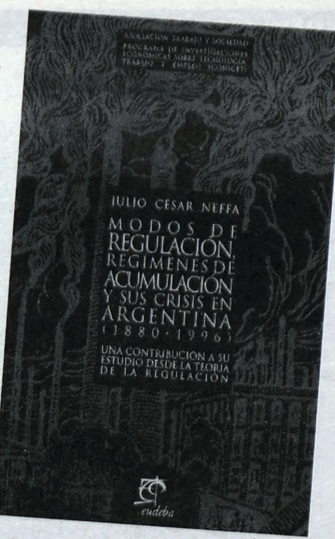
Eudeba acaba de publicar el libro de Julio César Neffa, titulado *Modos de Regulación, Regímenes de Acumulación y sus crisis en Argentina (18801996)*. Si no fuera porque la escuela francesa de la Regulación, a cuyos principales exponentes (Robert Boyer, Benjamín Coriat, Alain Lipietz) el **Cash** dedicara oportunamente varios reportajes, no estuviera todavía poco difundida en nuestro medio, redundaría resaltar que es esta corriente teórica la que inspira la redacción de esta bienvenida obra.

En opinión de Aldo Ferrer, redactor del prefacio, Julio Neffa y su equipo de investigadores produjeron "una contribución mayor al conocimiento de la economía argentina, las etapas de su desarrollo y la exploración del futuro". Este libro compila, resume y sistematiza los resultados de numerosas investigaciones realizadas desde comienzos de los 80, en un esfuerzo conjunto de diversos programas de la Universidad de Buenos Aires, del Conicet, de su equivalente francés (CNRS), y de la Universidad Nacional de La Plata, casi todos ellos dirigidos por el propio Neffa.

Es entonces un hecho auspicioso, en especial para el público no especializado, que esas investigaciones asuman finalmente la forma de un intento inédito y sistemático de estudio de largo plazo de la economía argentina a la luz de los dispositivos teóricos regulacionistas.

Una de las virtudes de este enfoque, como lo señala el autor, es "la de reconocer el papel jugado por los sectores y clases sociales en sus luchas por imponer su hegemonía...". Otra de ellas es la de oxigenar el imperturbable andamiaje conceptual que, ortodoxia más, heterodoxia menos, asfixia la posibilidad de una más acabada intelección de una historia económica tan compleja y singular como la

Hasta ahora no había estudio de la economía argentina desde la teoría de la Escuela de la Regulación. Julio Neffa salda esa deuda.



Modos de regulación en Argentina

Otro discurso

de nuestro país. Entre otras cosas, debido al privilegio que esta escuela pone en la construcción, según las diferentes etapas históricas, de las "formas institucionales": léase moneda, crédito, relación salarial, formas de la competencia.

Fiel a este abordaje, en lo histórico se privilegió la periodización del proceso de industrialización sustitutiva y "el cambio del régimen de acumulación y del modo de regulación que se prepara en 1989 y adopta su configuración actual a partir de abril de 1991".

Entre las numerosas hipótesis y conclusiones de este estudio, se destaca la progresiva desaparición del "mercado interno". Y es justo aquí señalar que la obra se aparta en este sentido del espíritu regulacionista, ya que si es indudable esa desaparición, las razones que se le atribuyen caen en el economicismo del que el autor se quiere apartar. Y ello en un área sumamente neurálgica para los regulacionistas, como es la fortaleza, solvencia y necesidad de un mercado interno o "demanda social" de esas características para que haya regulación del modo de desarrollo. Mucho más acertada es en cambio la hipótesis del autor "respecto de que las diversas innovaciones tecnológicas se habrían implementado no solamente para hacer frente a problemas económicos (...), sino también para lograr una intensificación del trabajo y un control más estrecho y eficaz de la fuerza de trabajo..."

Es necesario que el potencial lector sepa que, debido a la antes citada poca difusión de esta corriente de pensamiento económico, el autor se cuida en presentar

Valor: ***Una de las virtudes de este enfoque es "la de reconocer el papel jugado por los sectores y clases sociales en sus luchas por imponer su hegemonía...".***

a lo largo de todo un capítulo los conceptos esenciales de esa teoría. Y es aquí que una lectura cuidadosa de esos conceptos permite interrogarse si no hubiera sido necesaria una revisión crítica de la posibilidad de aplicar directamente el dispositivo regulacionista al caso argentino. Y ello esencialmente en lo que respecta a los conceptos centrales de "régimen de acumulación", "modo de regulación" y "formas institucionales". Este reparo se hace flagrante cuando el autor hace referencia, en cuanto al modelo económico consolidado a partir de 1991 como un "nuevo modo de regulación". En otros términos, para los franceses de esta escuela el modo de regulación es esencialmente la armonización dinámicamente estable entre la producción social y la demanda social.

La economía real

Por Jorge Schvarzer

AUTOS DISTORSIONA EL ÍNDICE INDUSTRIAL

De euforias y realidades

La producción automotriz tuvo un rol importante en el comportamiento de la industria argentina desde sus comienzos, hacia fines de la década del 50. Una de las causas era su propia dimensión absoluta; otra, sus efectos relativos, dado que demandaba muchos insumos provenientes de otras ramas. Por esas razones se convirtió en uno de los ejes rectores de la actividad fabril. Muchas de esas relaciones y efectos comenzaron a modificarse en la década del 90. La reconversión de esa rama en el seno del Mercosur, la integración de las plantas locales con sus asociadas en Brasil y la reducción apreciable del contenido local en el armado de unidades transformaron la raíz de su actividad, así como sus relaciones con el resto de la industria. Por eso, el auge de las terminales transcurre paralelo a la desaparición de autopartistas y proveedores de insumos.

Los cambios en la estructura de la producción no siempre son captados en forma y a tiempo. Más aún, las series estadísticas que siguen la actividad fabril argentina ignoran absolutamente ese fenómeno. Sus métodos de cálculo siguen suponiendo, por definición, que la rama Autos tiene el mismo rol en la producción global que el registrado en la década pasada. En consecuencia, los datos locales sobre evolución industrial tienen incorporado un *efecto automotriz* cuyo impacto resulta mayor cuanto más difiere la evolución de la rama de la tendencia del resto.

Esto ocurrió en la etapa 1990-1994, cuando la rama explicó, por sí sola, la mitad del *crecimiento* estadístico registrado por la industria. Es probable que la mitad de esa mitad se origine en una sobreestimación del impacto de las plantas de armado, que seguía supuesto igual al del pasado pese a los cambios. El salto de 90 mil unidades montadas en 1990 a cerca de 400 mil en 1994 está en el eje de ese proceso que provocó euforia en muchos observadores. Con no poca ingenuidad, estos suponían, por respeto a la estadística, que el resto de la industria se comportaba igual que esas terminales.

Todo lo que sube baja, dice un antiguo refrán. Y lo cierto es que la caída de la actividad de las armadurías después del Tequila impactó a la baja las cifras del conjunto de la industria, que no cayó tanto como aquella pese a lo que muestran las estadísticas. El ciclo depresivo fue breve y el renovado empuje alcista de la rama automotriz volvió a incidir sobre las series globales de la industria y, a través de ellas, sobre la euforia de los observadores. Todavía a comienzos de 1998 se hablaba de un crecimiento fabril del orden del 8 por ciento para el año, cifra que era vista como una nueva prueba de la victoria del modelo local sobre los tigres asiáticos. El entusiasmo duró poco. La caída de la tarea de montaje, provocada por la retracción del mercado brasileño (al que la rama automotriz está estrechamente ligada) volvió a afectar a la serie global y ahora se reconoce que la actividad ofrecerá resultados negativos en 1998.

La incidencia estadística de las plantas de montaje sobre el proceso global es tal que convendría separar su actividad del resto de la industria hasta que se corrijan los métodos de cálculo. Por ahora, se puede inferir que el sector fabril argentino (neteado de autos) crece a una tasa media inferior al 2 por ciento anual desde hace años. No somos tigres, en otras palabras. La estrategia económica no es tan exitosa en el sector fabril como se pretende con más voluntad que verdad. Y un diagnóstico como éste es todo un argumento para volver a discutir el viejo tema de la necesidad de hacer política industrial en serio.

Alfredo Coto

"Ser a

Por Raúl Dellatorre

En la guerra de los hipermercados, la cadena Coto es la única que logró mantenerse en la franja de más de 1000 millones de pesos de facturación anual sin ceder su capital a manos extranjeras. "No hubo necesidad de socios, aunque no descartamos nada a futuro", señaló Alfredo Coto, presidente de la empresa homónima, a *Página/12*. "Somos una empresa nacional e independiente, y hemos logrado un posicionamiento estratégico frente a empresas extranjeras muy grandes; estamos en el día a día de las operaciones, y esa es nuestra gran ventaja con respecto a empresas multinacionales y a los fondos de inversión", afirmó en directa alusión a su competencia.

En un rubro en el que domina la francesa Carrefour, con ventas por 1736 millones de pesos al año, seguida por Disco (bajo control de la holandesa Ahold) con 1147 millones, Coto se ubica inmediatamente atrás peleando el tercer lugar con Norte (grupo Exxel) con ingresos brutos en torno a 1100 millones anuales. Detrás, quedan Jumbo (Cencosud, chilena) y Tía (familias Deutsch y Narváez, actualmente en venta), según el último ranking de *Prensa Económica*.

–Hace un año, usted mismo nos decía que la lucha en la ciudad de Avellaneda entre Wall Mart, Carrefour y Coto era como el Triángulo de las Bermudas. Y que cuando llegara Auchan (cadena francesa), iba a ser como Bosnia-Sarajevo. ¿Cómo les fue en esa guerra?

–Fue una verdadera prueba de fuego. Pero estamos compitiendo bien.

–¿Hasta cuándo puede seguir la expansión de los hipermercados sin que se sature el consumo?

–Es la pregunta que nos hacemos siempre. La respuesta está en saber qué propuesta comercial es la que va a quedar. Concebí las carnicerías integradas en los '70, hoy esa propuesta se desarrolló, y la pregunta es hasta dónde va a seguir desarrollándose. La competencia nos obliga a los empresarios a saber qué es lo que viene. Inevitablemente, van a quedar muchos negocios menores desactualizados, pero hay un espacio también para los comercios chicos que sepan evolucionar en una propuesta más artesanal. Yo eso lo vi en España, donde dentro de un gran centro comercial se puede encontrar un mercado tradicional, con pescaderías y otros comercios de productos frescos.

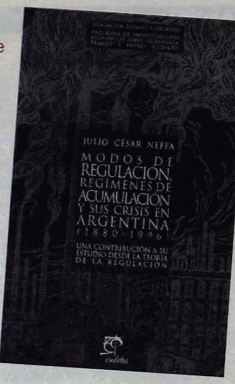
–¿Coto cambió el perfil de público al cual dirige su oferta, a medida que fue creciendo?

–Más que el perfil, lo que cambia es la técnica de comercialización. Nos dirigimos a público de todo tipo. Nos dimos cuenta que lo fundamental es tener una propuesta comercial amplia, limpia y con personal muy entrenado. Nuestro nivel de facturación nos pone en un plano de competencia con empresas internacionales de primer nivel, lo cual nos exige excelencia y categoría. Y apuntando a una especialización, que en nuestro caso es la alimentación. Por eso es que centramos un gran esfuerzo en la capacitación de los jóvenes que, sin exigencia de grandes estudios, se especializan en el arte y oficio de cada rubro: pana-

LIBROS

Por Marcelo Matellanes

Hasta ahora no había estudio de la economía argentina desde la teoría de la Escuela de la Regulación. Julio Neffa salda esa deuda.



Modos de regulación en Argentina

Otro discurso

Eudeba acaba de publicar el libro de Julio César Neffa, titulado *Modos de Regulación, Regímenes de Acumulación y sus crisis en Argentina (18801996)*. Si no fuera porque la escuela francesa de la Regulación, a cuyos principales exponentes (Robert Boyer, Benjamín Coriat, Alain Lipietz) el **Cash** dedicara oportunamente varios reportajes, no estuviera todavía poco difundida en nuestro medio, redundaría resaltar que es esta corriente teórica la que inspira la redacción de esta bienvenida obra.

En opinión de Aldo Ferrer, redactor del prefacio, Julio Neffa y su equipo de investigadores produjeron "una contribución mayor al conocimiento de la economía argentina, las etapas de su desarrollo y la exploración del futuro". Este libro compila, resume y sistematiza los resultados de numerosas investigaciones realizadas desde comienzos de los 80, en un esfuerzo conjunto de diversos programas de la Universidad de Buenos Aires, del Conicet, de su equivalente francés (CNRS), y de la Universidad Nacional de La Plata, casi todos ellos dirigidos por el propio Neffa.

Es entonces un hecho auspicioso, en especial para el público no especializado, que esas investigaciones asuman finalmente la forma de un intento inédito y sistemático de estudio de largo plazo de la economía argentina a la luz de los dispositivos teóricos regulacionistas.

Una de las virtudes de este enfoque, como lo señala el autor, es "la de reconocer el papel jugado por los sectores y clases sociales en sus luchas por imponer su hegemonía...". Otra de ellas es la de oxigenar el imperturbable andamiaje conceptual que, ortodoxia más, heterodoxia menos, asfixia la posibilidad de una más acabada intelección de una historia económica tan compleja y singular como la de nuestro país. Entre otras cosas, debido al privilegio que esta escuela pone en la construcción, según las diferentes etapas históricas, de las "formas institucionales": léase moneda, crédito, relación salarial, formas de la competencia.

Fiel a este abordaje, en lo histórico se privilegió la periodización del proceso de industrialización sustitutiva y "el cambio del régimen de acumulación y del modo de regulación que se prepara en 1989 y adopta su configuración actual a partir de abril de 1991".

Entre las numerosas hipótesis y conclusiones de este estudio, se destaca la progresiva desaparición del "mercado interno". Y es justo aquí señalar que la obra se aparta en este sentido del espíritu regulacionista, ya que si es indudable esa desaparición, las razones que se le atribuyen caen en el economicismo del que el autor se quiere apartar. Y ello en un área sumamente neurálgica para los regulacionistas, como es la fortaleza, solvencia y necesidad de un mercado interno o "demanda social" de esas características para que haya regulación del modo de desarrollo. Mucho más acertada es en cambio la hipótesis del autor "respecto de que las diversas innovaciones tecnológicas se habrían implementado no solamente para hacer frente a problemas económicos (...), sino también para lograr una intensificación del trabajo y un control más estrecho y eficaz de la fuerza de trabajo..."

Es necesario que el potencial lector sepa que, debido a la antes citada poca difusión de esta corriente de pensamiento económico, el autor se cuida en presentar a lo largo de todo un capítulo los conceptos esenciales de esa teoría. Y es aquí que una lectura cuidadosa de esos conceptos permite interrogarse si no hubiera sido necesaria una revisión crítica de la posibilidad de aplicar directamente el dispositivo regulacionista al caso argentino. Y ello esencialmente en lo que respecta a los conceptos centrales de "régimen de acumulación", "modo de regulación" y "formas institucionales". Este reparo se hace flagrante cuando el autor hace referencia, en cuanto al modelo económico consolidado a partir de 1991 como un "nuevo modo de regulación". En otros términos, para los franceses de esta escuela el modo de regulación es esencialmente la armonización dinámicamente estable entre la producción social y la demanda social.

> **Valor:** *Una de las virtudes de este enfoque es "la de reconocer el papel jugado por los sectores y clases sociales en sus luchas por imponer su hegemonía...".*

La economía real

Por Jorge Schvarzer

AUTOS DISTORSIONA EL ÍNDICE INDUSTRIAL

De euforias y realidades

La producción automotriz tuvo un rol importante en el comportamiento de la industria argentina desde sus comienzos, hacia fines de la década del 50. Una de las causas era su propia dimensión absoluta; otra, sus efectos relativos, dado que demandaba muchos insumos provenientes de otras ramas. Por esas razones se convirtió en uno de los ejes rectores de la actividad fabril. Muchas de esas relaciones y efectos comenzaron a modificarse en la década del 90. La reconversión de esa rama en el seno del Mercosur, la integración de las plantas locales con sus asociadas en Brasil y la reducción apreciable del contenido local en el armado de unidades transformaron la raíz de su actividad, así como sus relaciones con el resto de la industria. Por eso, el auge de las terminales transcurre paralelo a la desaparición de autopartistas y proveedores de insumos.

Los cambios en la estructura de la producción no siempre son captados en forma y a tiempo. Más aún, las series estadísticas que siguen la actividad fabril argentina ignoran absolutamente ese fenómeno. Sus métodos de cálculo siguen suponiendo, por definición, que la rama Autos tiene el mismo rol en la producción global que el registrado en la década pasada. En consecuencia, los datos locales sobre evolución industrial tienen incorporado un *efecto automotriz* cuyo impacto resulta mayor cuanto más difiere la evolución de la rama de la tendencia del resto.

Esto ocurrió en la etapa 1990-1994, cuando la rama explicó, por sí sola, la mitad del *crecimiento* estadístico registrado por la industria. Es probable que la mitad de esa mitad se origine en una sobreestimación del impacto de las plantas de armado, que seguía supuesto igual al del pasado pese a los cambios. El salto de 90 mil unidades montadas en 1990 a cerca de 400 mil en 1994 está en el eje de ese proceso que provocó euforia en muchos observadores. Con no poca ingenuidad, estos suponían, por respeto a la estadística, que el resto de la industria se comportaba igual que esas terminales.

Todo lo que sube baja, dice un antiguo refrán. Y lo cierto es que la caída de la actividad de las armadurías después del Tequila impactó a la baja las cifras del conjunto de la industria, que no cayó tanto como aquella pese a lo que muestran las estadísticas. El ciclo depresivo fue breve y el renovado empuje alcista de la rama automotriz volvió a incidir sobre las series globales de la industria y, a través de ellas, sobre la euforia de los observadores. Todavía a comienzos de 1998 se hablaba de un crecimiento fabril del orden del 8 por ciento para el año, cifra que era vista como una nueva prueba de la victoria del modelo local sobre los tigres asiáticos. El entusiasmo duró poco. La caída de la tarea de montaje, provocada por la retracción del mercado brasileño (al que la rama automotriz está estrechamente ligada) volvió a afectar a la serie global y ahora se reconoce que la actividad ofrecerá resultados negativos en 1998.

La incidencia estadística de las plantas de montaje sobre el proceso global es tal que convendría separar su actividad del resto de la industria hasta que se corrijan los métodos de cálculo. Por ahora, se puede inferir que el sector fabril argentino (neteado de autos) crece a una tasa media inferior al 2 por ciento anual desde hace años. No somos tigres, en otras palabras. La estrategia económica no es tan exitosa en el sector fabril como se pretende con más voluntad que verdad. Y un diagnóstico como éste es todo un argumento para volver a discutir el viejo tema de la necesidad de hacer política industrial en serio.

Alfredo Coto explica el milagro de resistir a la competencia externa

"Ser argentino hace la diferencia"

REPORTAJE

Por Raúl Dellatorre

Dice que no tiene más socios que los de su familia. Les infunde a sus 11 mil empleados el nacionalismo para competir con las cadenas extranjeras. El hipermercadismo, afirma, seguirá creciendo si sigue desarrollando su propuesta comercial.

Alfredo Coto, titular de la cadena comercial que lleva su mismo apellido, es la "rara avis" del sector.
"Estamos en el día a día de las operaciones, eso nos da ventaja sobre las multi y los fondos de inversión".

En la guerra de los hipermercados, la cadena Coto es la única que logró mantenerse en la franja de más de 1000 millones de pesos de facturación anual sin ceder su capital a manos extranjeras. "No hubo necesidad de socios, aunque no descartamos nada a futuro", señaló Alfredo Coto, presidente de la empresa homónima, a *Página/12*. "Somos una empresa nacional e independiente, y hemos logrado un posicionamiento estratégico frente a empresas extranjeras muy grandes; estamos en el día a día de las operaciones, y esa es nuestra gran ventaja con respecto a empresas multinacionales y a los fondos de inversión", afirmó en directa alusión a su competencia.

En un rubro en el que domina la francesa Carrefour, con ventas por 1736 millones de pesos al año, seguida por Disco (bajo control de la holandesa Ahold) con 1147 millones, Coto se ubica inmediatamente atrás peleando el tercer lugar con Norte (grupo Exxel) con ingresos brutos en torno a 1100 millones anuales. Detrás, quedan Jumbo (Cencosud, chilena) y Tía (familias Deutsch y Narváez, actualmente en venta), según el último ranking de *Prensa Económica*.

–Hace un año, usted mismo nos decía que la lucha en la ciudad de Avellaneda entre Wall Mart, Carrefour y Coto era como el Triángulo de las Bermudas. Y que cuando llegara Auchan (cadena francesa), iba a ser como Bosnia-Sarajevo. ¿Cómo les fue en esa guerra?

–Fue una verdadera prueba de fuego. Pero estamos compitiendo bien.

–¿Hasta cuándo puede seguir la expansión de los hipermercados sin que se sature el consumo?

–Es la pregunta que nos hacemos siempre. La respuesta está en saber qué propuesta comercial es la que va a quedar. Concebí las carnicerías integradas en los '70, hoy esa propuesta se desarrolló, y la pregunta es hasta dónde va a seguir desarrollándose. La competencia nos obliga a los empresarios a saber qué es lo que viene. Inevitablemente, van a quedar muchos negocios menores desactualizados, pero hay un espacio también para los comercios chicos que sepan evolucionar en una propuesta más artesanal. Yo eso lo vi en España, donde dentro de un gran centro comercial se puede encontrar un mercado tradicional, con pescaderías y otros comercios de productos frescos.

–¿Coto cambió el perfil de público al cual dirige su oferta, a medida que fue creciendo?

–Más que el perfil, lo que cambia es la técnica de comercialización. Nos dirigimos a público de todo tipo. Nos dimos cuenta que lo fundamental es tener una propuesta comercial amplia, limpia y con personal muy entrenado. Nuestro nivel de facturación nos pone en un plano de competencia con empresas internacionales de primer nivel, lo cual nos exige excelencia y categoría. Y apuntando a una especialización, que en nuestro caso es la alimentación. Por eso es que centramos un gran esfuerzo en la capacitación de los jóvenes que, sin exigencia de grandes estudios, se especializan en el arte y oficio de cada rubro: panadería, rotisería, carnicería, fidelería y otros renglones.

–¿Con qué personal cuentan?

–Llegamos a 11 mil, pero con las incorporaciones que están en curso vamos a llegar a los 13 mil. Estamos entre los tres o cinco principales empleadores privados del país.

–En uno de los salones de ingreso a este edificio (Paysandú y Espinosa, barrio de La Paternal) hay unos 200 jóvenes esperando para ser atendidos o llenando fichas. ¿Son todos aspirantes a ingresar a Coto?

–Son muchachos que estamos incorporando. Van a hacer cursos de especialización y en dos meses estarán trabajando. El 1º de abril abrimos el hipermercado en Abasto, acompañando la gran propuesta de IRSA (grupo Soros), con un centro comercial de primer nivel en el mundo. Acabamos de inaugurar otro hiper en la calle French (Recoleta), y en febrero abrimos otro en Devoto. Antes, reinauguraremos uno en la calle Castro Barros, y para marzo ya estará trabajando el centro de distribución y fabricación en Ezeiza. Con este último, mejoraremos la logística y optimizaremos el costo operativo. Es nuestra forma de seguir compitiendo.

> **Almacenes:** *"Inevitablemente, los negocios chicos quedarán desactualizados. Pero hay espacio para los comercios que evolucionen hacia una propuesta más artesanal".*

–¿Qué inversión están realizando?

–Obtuvimos un crédito del exterior por 100 millones de dólares, que ya fue aplicado prácticamente en su totalidad. Para lograrlo, pasamos por la calificación de Lehman Brothers, lo cual nos llena de orgullo.

–¿Qué sensación tiene cuando ve esos avisos de la competencia con ofertas de precios insólitamente bajos?

–Confío en el criterio de la gente, que no se deja convencer nada más que por los precios. Las buenas ofertas son importantes, pero la gente mira la continuidad en la propuesta comercial, el servicio, la calidad. Y si lo que se ofrece después no se lo dan, el engaño se castiga. La gente sabe que nadie regala nada.

> **Pymes:** *"Si un fabricante me trae maquinaria que reemplaza otra importada, pruebo. Si sirve, compro. Es una industria nueva, pero si se la ayuda puede competir".*

–¿Cómo hacen para competir con las ofertas importadas? ¿Ustedes importan?

–Estamos importando muchos productos, fundamentalmente de España e Italia. Jamones, quesos, productos muy especiales. Pero la industria de alimentos en la Argentina también está creciendo en productos y calidad. Hay también una buena oferta de maquinaria de alta tecnología compitiendo en escala con la importación. Varias pymes se han afirmado copiando y creando nuevas máquinas: hornos y cortadoras de fiambre, por ejemplo. Cuando algún fabricante local me trae una oferta de equipos que pueden reemplazar maquinaria importada, lo primero que hago es instalarla en nuestros centros de capacitación. Si sirve, luego compro en cantidad para equipar nuestros locales. Es una industria incipiente, pero que si se la ayuda puede competir.

–Usted proviene del rubro de la carne. ¿Qué opinión tiene de la actual situación del sector frigorífico?

–La industria frigorífica sigue en crisis. Calculo que va a haber un reacomodamiento. Ya no tenemos aftosa, es una oportunidad para la industria exportadora, pero los problemas de dumping (subsidios) en Europa existen. Somos optimistas, tanto es así que desde septiembre nos lanzamos a exportar, con un primer embarque a Hamburgo (Alemania). El mercado mundial para las carnes argentinas está muy deteriorado, hoy nos miran con desconfianza.

–¿Vivieron algún impacto de la crisis económica? ¿Qué repercusión tuvo sobre el mercado local?

–La crisis nos afectó, encareció el dinero y nos colocó en desventaja con respecto a las empresas internacionales. Por suerte, el crédito externo lo tuvimos acordado antes del último episodio. Pero lo notamos en nuestros proveedores. Muchas pymes que antes pagaban una tasa por préstamos del 7 al 10 por ciento, de repente se vieron con un costo del 18 por ciento anual. Al no poder vender en cuenta corriente, muchos tuvieron que reducir la actividad. Ahora la cosa se tranquilizó un poco, pero siempre estamos bailando al compás del riesgo-país.

–¿Faltan políticas oficiales en esa materia?

–Es un punto que deberían tomar en cuenta los gobiernos, hacer como otros países –España, por ejemplo– que subsidian la tasa para el desarrollo de las pymes. Tendrán que ver, alguna vez, que es una condición necesaria para tener una economía dinámica.

Del Mercado Retiro al Shopping Abasto

Alfredo Coto heredó de su padre las carnicerías en el Mercado de Retiro, en las cuales comenzó a trabajar en la década del 50. En los '70 conformó una red de carnicerías integradas con las cuales comenzó su expansión, comprando hacienda para faenarla en frigoríficos de terceros. A partir de 1987 comenzó a transformarlas en grandes centros comerciales. La empresa está integrada hoy por 4 hipermercados (Avellaneda, Lanús, Shopping Spinetto y Recoleta), 20 supermercados, 14 maximercados, 7 autoservicios y 19 minimercados. Cuenta, además, con un frigorífico propio, el que ya inició exportaciones a Alemania.

Entre sus próximas inauguraciones figuran un centro de distribución y fabricación de alimentos en Ezeiza, y otros tres hipermercados (Devoto, Abasto y Témperley). Su dotación de personal alcanza a 11.200 empleados y cuando concrete las mencionadas inauguraciones, se elevará a 13.000. Facturó 1100 millones de pesos en 1997, y este año habría aumentado sus ingresos en un 10 por ciento.

Recibió una oferta del Exxel Group (dueño de Supermercados Norte) por el 30 por ciento de la firma, participación por la cual Juan Navarro le habría ofrecido 220 millones de dólares. Pero, por ahora, Alfredo Coto sigue apostando al crecimiento sin socios –aunque no los descarta– en base a financiamiento externo y con la perspectiva de hacer oferta de acciones en la Bolsa en el futuro para ampliar su capital.

"rgentino hace la diferencia"

Dice que no tiene más socios que los de su familia. Les infunde a sus 11 mil empleados el nacionalismo para competir con las cadenas extranjeras. El hipermercadismo, afirma, seguirá creciendo si sigue desarrollando su propuesta comercial.



Alfredo Coto, titular de la cadena comercial que lleva su mismo apellido, es la "rara avis" del sector.
"Estamos en el día a día de las operaciones, eso nos da ventaja sobre las multi y los fondos de inversión".

dería, rotisería, carnicería, fidelería y otros renglones.

–¿Con qué personal cuentan?

–Llegamos a 11 mil, pero con las incorporaciones que están en curso vamos a llegar a los 13 mil. Estamos entre los tres o cinco principales empleadores privados del país.

–En uno de los salones de ingreso a este edificio (Paysandú y Espinosa, barrio de La Paternal) hay unos 200 jóvenes esperando para ser atendidos o llenando fichas. ¿Son todos aspirantes a ingresar a Coto?

–Son muchachos que estamos incorporando. Van a hacer cursos de especialización y en dos meses estarán trabajando. El 1º de abril abrimos el hipermercado en Abasto, acompañando la gran propuesta de IRSA (grupo Soros), con un centro comercial de primer nivel en el mundo. Acabamos de inaugurar otro hiper en la calle French (Recoleta), y en febrero abrimos otro en Devoto. Antes, reinauguraremos uno en la calle Castro Barros, y para marzo ya estará trabajando el centro de distribución y fabricación en Ezeiza. Con este último, mejoraremos la logística y optimizaremos el costo operativo. Es nuestra forma de seguir compitiendo.

> **Almacenes:** ***"Inevitablemente, los negocios chicos quedarán desactualizados. Pero hay espacio para los comercios que evolucionen hacia una propuesta más artesanal".***

–¿Qué inversión están realizando?

–Obtuvimos un crédito del exterior por 100 millones de dólares, que ya fue aplicado prácticamente en su totalidad. Para lograrlo, pasamos por la calificación de Lehman Brothers, lo cual nos llena de orgullo.

–¿Qué sensación tiene cuando ve esos avisos de la competencia con ofertas de precios insólitamente bajos?

–Confío en el criterio de la gente, que no se deja convencer nada más que por los precios. Las buenas ofertas son importantes, pero la gente mira la continuidad en la propuesta comercial, el servicio, la calidad. Y si lo que se ofrece después no se lo dan, el engaño se castiga. La gente sabe que nadie regala nada.

> **Pymes:** ***"Si un fabricante me trae maquinaria que reemplaza otra importada, pruebo. Si sirve, compro. Es una industria nueva, pero si se la ayuda puede competir".***

–¿Cómo hacen para competir con las ofertas importadas? ¿Ustedes importan?

–Estamos importando muchos productos, fundamentalmente de España e Italia. Jamones, quesos, productos muy especiales. Pero la industria de alimentos en la Argentina también está creciendo en productos y calidad. Hay también una buena oferta de maquinaria de alta tecnología compitiendo en escala con la importación. Varias pymes se han afirmado copiando y creando nuevas máquinas: hornos y cortadoras de fiambre, por ejemplo. Cuando algún fabricante local me trae una oferta de equipos que pueden reemplazar maquinaria importada, lo primero que hago es instalarla en nuestros centros de capacitación. Si sirve, luego compro en cantidad para equipar nuestros locales. Es una industria incipiente, pero que si se la ayuda puede competir.

–Usted proviene del rubro de la carne. ¿Qué opinión tiene de la actual situación del sector frigorífico?

–La industria frigorífica sigue en crisis. Calculo que va a haber un reacomodamiento. Ya no tenemos aftosa, es una oportunidad para la industria exportadora, pero los problemas de dumping (subsidios) en Europa existen. Somos optimistas, tanto es así que desde septiembre nos lanzamos a exportar, con un primer embarque a Hamburgo (Alemania). El mercado mundial para las carnes argentinas está muy deteriorado, hoy nos miran con desconfianza.

–¿Vivieron algún impacto de la crisis económica? ¿Qué repercusión tuvo sobre el mercado local?

–La crisis nos afectó, encareció el dinero y nos colocó en desventaja con respecto a las empresas internacionales. Por suerte, el crédito externo lo tuvimos acordado antes del último episodio. Pero lo notamos en nuestros proveedores. Muchas pymes que antes pagaban una tasa por préstamos del 7 al 10 por ciento, de repente se vieron con un costo del 18 por ciento anual. Al no poder vender en cuenta corriente, muchos tuvieron que reducir la actividad. Ahora la cosa se tranquilizó un poco, pero siempre estamos bailando al compás del riesgo-país.

–¿Faltan políticas oficiales en esa materia?

–Es un punto que deberían tomar en cuenta los gobiernos, hacer como otros países –España, por ejemplo– que subsidian la tasa para el desarrollo de las pymes. Tendrán que ver, alguna vez, que es una condición necesaria para tener una economía dinámica.

Del Mercado Retiro al Shopping Abasto

Alfredo Coto heredó de su padre las carnicerías en el Mercado de Retiro, en las cuales comenzó a trabajar en la década del 50. En los '70 conformó una red de carnicerías integradas con las cuales comenzó su expansión, comprando hacienda para faenarla en frigoríficos de terceros. A partir de 1987 comenzó a transformarlas en grandes centros comerciales. La empresa está integrada hoy por 4 hipermercados (Avellaneda, Lanús, Shopping Spinetto y Recoleta), 20 supermercados, 14 maximercados, 7 autoservicios y 19 minimercados. Cuenta, además, con un frigorífico propio, el que ya inició exportaciones a Alemania.

Entre sus próximas inauguraciones figuran un centro de distribución y fabricación de alimentos en Ezeiza, y otros tres hipermercados (Devoto, Abasto y Témperley). Su dotación de personal alcanza a 11.200 empleados y cuando concrete las mencionadas inauguraciones, se elevará a 13.000. Facturó 1100 millones de pesos en 1997, y este año habría aumentado sus ingresos en un 10 por ciento.

Recibió una oferta del Exxel Group (dueño de Supermercados Norte) por el 30 por ciento de la firma, participación por la cual Juan Navarro le habría ofrecido 220 millones de dólares. Pero, por ahora, Alfredo Coto sigue apostando al crecimiento sin socios –aunque no los descarta– en base a financiamiento externo y con la perspectiva de hacer oferta de acciones en la Bolsa en el futuro para ampliar su capital.

FINANZAS

Por Alfredo Zaiat

El Buen Inversor

Mujer bonita

Las Bolsas mundiales han tenido una fuerte recuperación en las últimas semanas. Una renovada burbuja ha empezado a crecer.

Los financistas sienten que han recuperado a su amante. Después de traiciones e infidelidades han vuelto a disfrutarla. El dinero les sonríe nuevamente. Todavía mantienen un poco de prudencia en la manifestación de alegría por temor a otro abandono. Pero con ganas de recuperar el tiempo perdido se han lanzado al recinto a festejar el reencuentro. Sin embargo, ya nada será como era. La soledad y desamparo que padecieron los operadores gran parte del año no los olvidarán con un par de caricias cariñosas de los billetes. Cargarán por un tiempo con el estigma de haber sido traicionados. Y peor que esa humillación es saber que en cualquier momento, sin previo aviso, esa amante tan deseada puede dejarlos solos otra vez.

La baja generalizada de tasas de interés, la capitalización del Fondo Monetario Internacional, el paquete fiscal de Brasil y el posterior de rescate financiero por 41 mil millones de dólares generaron condiciones para la recuperación de los mercados. Desde principios de octubre ha habido subas muy importantes: el Dow Jones ha trepado casi 20 por ciento; la Bolsa alemana 25; la de Japón 14; la de Francia 32; y la de Corea 50 por ciento. En tanto, el índice de acciones líderes MerVal acumula una ganancia del 13 por ciento en lo que va del mes.

> **Amantes:** ***¿Cuánto tiempo durará este nuevo idilio de financistas y mercado? Nadie se atreve a especular sobre lo que puede depararles el destino bursátil.***

¿Cuánto tiempo durará este nuevo idilio entre los financistas y el mercado?

Nadie en la city se atreve a especular acerca de lo que les puede deparar el destino bursátil. Sólo están convencidos de que tienen que disfrutar este momento que emite señales favorables para sus negocios.

1. Se verifican indicios de una lenta normalización en los mercados de deuda, con una mayor liquidez y menor aversión al riesgo.

2. Se está contabilizando un constante ingreso de flujos hacia los *mutual funds*, en Estados Unidos. De acuerdo con la empresa especializada *Trim Tabs*, el dinero que recaudaron los fondos mutuos de inversión alcanzará a los 13 mil millones de dólares a fin de mes. Esa suma equivale a seis veces el dinero recibido por esas compañías durante el mes pasado.

3. Existen mejores perspectivas respecto de Brasil, al menos en el corto plazo.

> **Inversores.** ***Se verifican indicios de una lenta normalización en los mercados de deuda, con una mayor liquidez y menor aversión al riesgo por parte de los inversores.***

De esos tres factores que han impulsado a las plazas bursátiles en las últimas semanas, el que menos convence a los *brokers* es la situación de Brasil. Con el actual nivel de tasas de interés del 40 por ciento anual, incluso con un descenso a la mitad, el panorama es explosivo teniendo en cuenta el stock de casi 230 mil millones de dólares de deuda.

Pero por ahora los financistas no se preocupan de lo que puede venir a arruinarles la fiesta. Quieren gozar del agradable reencuentro con el color del dinero subidos a una burbuja que, como se sabe, tiene un final que ya todos conocen.



Me juego

Ricardo Cobanera
Director ABN-AMRO Inversiones

Suba de acciones y bonos

–El contexto internacional ayudó a la recuperación. Pero también la constante caída del denominado riesgo país. Desde el Tequila, la evolución del MerVal fue inversamente proporcional a la del riesgo país. El menor spread (diferencia) de los bonos locales con los norteamericanos no sólo se dio por la mejor performance de las plazas del exterior; también por la política fiscal del Gobierno, que vigorizó al mercado. En el largo plazo, la estabilidad de las cuentas fiscales podría funcionar como amortiguador si Brasil se cae. En el peor momento de la crisis, lo más grave que nos pasó fue un aumento de las tasas. Los depósitos y las reservas no bajaron. Mantener la situación fiscal será el desafío más importante.

Burbuja

–No la veo en la plaza local. En el exterior, el escenario es diferente. Dudo de que el accionar de los organismos internacionales alcance para superar la crisis, a pesar de que se vienen implementando políticas concertadas de recorte de las tasas de interés. En los mercados internacionales hay dos fenómenos contrapuestos. Por un lado, juegan a favor la baja inflación y las tasas más bajas. Pero, por el otro, habrá que ver cómo afectan las menores ganancias corporativas. Los mercados están en un delicado equilibrio, que sólo se mantendrá en caso de que la economía norteamericana continúe mostrando solidez.

Brasil

–La situación pasó de desesperante a delicada. El gobierno de Fernando Henrique Cardoso sigue ganando tiempo especulando con el peso que Brasil tiene en la economía mundial. El plan de ajuste se parece más a un manotazo de ahogado, donde las dos terceras partes de su contenido están basadas en la creación de impuestos ineficientes que terminarán por desincentivar a la economía. La impresión es que, pese a su efecto positivo en el corto plazo, Brasil tendrá que adoptar medidas adicionales en algún momento del '99.

Perspectivas

–El mercado local continuará mejorando lentamente con las obvias bajas tras las fuertes ganancias de los últimos dos meses.

Reservas ↑

Saldos al 25/11 (en millones)

	en u$s
Oro y divisas	23.943
Títulos	1.742
Total reservas BCRA	25.685
	en $
Circulación Monetaria	14.147

Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. Las reservas están contabilizadas a nivel de mercado.

Fuente: Banco Central.

Tasas ↓

	VIERNES 20/11		VIERNES 27/11	
	en $	en u$s	en $	en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	8,0	6,4	7,3	6,2
Plazo Fijo a 60 días	9,0	7,1	8,7	6,6
Caja de Ahorro	3,0	2,4	2,9	2,4
Call Money	7,2	6,7	7,2	6,5

Nota: Todos los valores son promedios de mercado.
Fuente: Banco Central.

Acciones ↑

	PRECIO (en pesos)		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 20/11	Viernes 27/11	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1,400	1,530	9,3	21,3	-33,8
Alpargatas	0,156	0,140	-10,3	-9,7	-66,7
Astra	1,330	1,300	-2,3	11,1	-24,0
Comercial del Plata	0,765	0,730	-4,6	21,7	-53,8
Siderar	2,810	3,150	12,1	38,8	-22,8
Siderca	1,490	1,560	4,7	11,4	-39,2
Banco Francés	8,000	8,500	6,3	24,5	-6,1
Banco Galicia	4,900	5,650	15,3	29,9	5,4
Indupa	0,735	0,765	4,1	25,4	-36,3
Irsa	2,800	2,850	1,8	9,6	-23,4
Molinos	2,650	2,600	-1,9	11,6	9,0
Peréz Compac	5,450	5,500	0,9	11,3	-21,4
Renault	1,560	1,660	6,4	27,7	21,3
Telefónica	3,350	3,360	0,3	0,5	-8,5
Telecom	6,510	6,400	-1,7	-0,8	-9,2
YPF	30,600	30,950	1,1	7,1	-5,3
Banco Río	5,380	6,175	14,8	36,3	-7,0
Sevel	0,540	0,565	4,6	17,0	-38,6
Transp. Gas del Sur	2,110	2,040	-3,3	-1,9	-2,1
Indice Merval	501,940	517,540	3,1	13,1	-24,7
Indice General	19.377,010	19.814,500	2,3	8,5	-14,1

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

Inflación →

(en porcentaje)

Noviembre 1997	-0,2
Diciembre	-0,2
Enero 1998	0,2
Febrero	0,6
Marzo	0,3
Abril	-0,1
Mayo	0,0
Junio	-0,1
Julio	0,2
Agosto	0,3
Septiembre	0,0
Octubre	-0,4

Inflación acumulada últimos 12 meses: 0,9 %

Depósitos ↓

Saldos al 25/11 (en millones)

	en $
Cuenta corriente	8.836
Caja de ahorro	7.621
Plazo fijo	13.720
	en u$s
Cuenta corriente	584
Caja de ahorro	5.152
Plazo fijo	34.619
Total $ + u$s	70.532

Fuente: Banco Central.

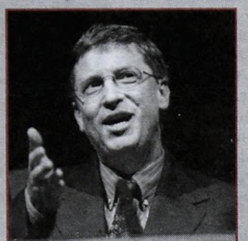
Internacionales

Fusiones informáticas, petroleras y otras

Matrimonios y algo más

Por Raúl Dellatorre

Repentinamente, se reavivaron las megafusiones en el mundo de los negocios. Las operaciones entre grandes corporaciones habían tenido un brusco freno en el tercer trimestre, como reflejo del nuevo episodio de crisis bursátiles planetarias. Pero a partir de octubre, y en particular en la última semana, los matrimonios por conveniencia retomaron su auge. Entre varios casamientos, hubo uno que se destaca por sus implicancias futuras: America On Line (AOL) absorbió a Netscape, convirtiéndose en la sombra negra de Bill Gates en la lucha por el control de la autopista informática.



Gates, titular de Microsoft.
Un fantasma sobre sus hombros.



AOL anunció simultáneamente una alianza con Sun Microsystem para el desarrollo conjunto de productos con tecnología Java, otro rival de Microsoft (Bill Gates). El acuerdo de la triple alianza (AOL-Netscape-Sun) encolumna a todos los competidores del actual emperador en el ramo informático, al que habían demandado por prácticas monopólicas. Microsoft logró imponer su sistema de búsqueda en Internet, Explorer, ofreciéndolo gratuitamente en su sistema operativo Windows, recortando el terreno ganado por Navigator, de Netscape. Los abogados de Microsoft ahora intentarán sacarse de encima la demanda: esta semana sostuvieron que, con la nueva alianza, las denuncias de monopolio quedaron "superadas por los hechos".

AOL cuenta con 14 millones de suscriptores a Internet en el mundo. Tras la fusión, pasa a controlar la base de navegación Netcenter, con 20 millones de visitantes mensuales, equivalente al número de usuarios que pasan por Microsoft. Pero más allá de la competencia de igual a igual por los suscriptores y los visitantes, AOL sacó ventajas en otro terreno de mayor proyección: el comercio electrónico. El acuerdo con Sun incluye el compromiso de compra a esta última de sistemas y servicios por 500 millones de dólares en los próximos tres años, que estarán disponibles para sus socios de comercio electrónico. Sun, a su vez, abonará 350 millones de dólares como retribución por publicidad, comercialización y licencias. La sinergia del negocio apunta a dominar las transacciones en la red que, se calcula, en el 2003 representarán el 5 por ciento del comercio mundial.

Bill Gates no es el único que perdió el sueño a raíz de las megafusiones de sus rivales. Otro tanto les habrá pasado a los ejecutivos de Shell, espectadores del acuerdo entre Exxon y Mobil Oil que le arrebató el primer lugar entre las petroleras internacionales. O a los banqueros estadounidenses tras la absorción del Bankers Trust por el Deutsche, y a los industriales farmacéuticos cuando se enteraron de la alianza entre Hoechst y Rhone Poulenc. Y todo sucedió en poco más de una semana: los diez días, que conmovieron al mundo de los negocios.

Títulos públicos

	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 20/11	Viernes 27/11	Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	124,250	123,000	-1,0	4,9	11,0
Bocon I en dólares	125,150	126,150	0,8	6,2	9,3
Bocon II en pesos	105,100	103,400	-1,6	5,2	7,4
Bocon II en dólares	120,250	120,400	0,1	6,4	5,9
Bónex en dólares					
Serie 1989	100,200	98,400	-1,8	4,4	8,7
Serie 1992	93,400	96,200	3,0	2,9	4,1
Brady en dólares					
Descuento	76,125	77,500	1,8	8,4	-7,5
Par	73,625	74,750	1,5	5,3	1,9
FRB	87,000	88,250	1,4	6,0	-1,5

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

Devolución del IVA a exportadores

Productores en pie de guerra

AGRO

Por Aldo Garzón

Los exportadores no pagan los granos y dejarían de comprar si no recuperan el IVA. Los productores preparan medidas de lucha.

Los productores de granos decidirán esta semana cómo enfrentar la decisión del gobierno de demorar, sin fecha, la devolución del impuesto al valor agregado a los exportadores del sector, que ha generado temblores en toda la cadena de comercialización. Las opciones que manejan los productores son negarse a pagar sus impuestos, no vender, hacer movilizaciones de protesta o llevar a cabo las tres líneas de acción a la vez. Los exportadores, que ya difirieron pagos debido a la medida del gobierno, podrían dejar de comprar granos "si no aparece la plata" en los próximos días.

Desde hace siete años, cuando se generalizó el IVA, las empresas que exportan cereales o sus derivados deben pagar el 21 por ciento por ese gravamen cuando realizan sus compras. De acuerdo con la legislación vigente, 20 días después de haber exportado tienen derecho al reintegro del IVA por parte de la AFIP, que en la práctica se viene efectuando entre 30 y 50 días más tarde. Sin embargo, actualmente los reintegros se encuentran demorados desde hace tres meses.



Dardo Chiesa, titular de Carbap, estimó el daño en U$S 500 millones.
"Es como reimplantar las retenciones a las exportaciones del agro".

El Ministerio de Economía llevó aún más incertidumbre al sector exportador al anticipar, hace poco, que recién en los primeros meses del año que viene se podrá regularizar la situación. Para el titular de la Confederación de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa, Dardo Chiesa, esto es "una muestra de inseguridad jurídica por parte del Estado", además de representar una cuña entre productores y exportadores, ya que estos últimos han decidido pagar a sus proveedores sólo el 85 por ciento en efectivo, mientras el 15 por ciento restante lo hacen con cheques a 180 días.

Chiesa estima que el Estado se apropió de 500 millones de dólares al no devolver los importes por el IVA e interpretó que la medida supone "la reimplantación de retenciones indirectas a las exportaciones agropecuarias, cuando el propio Presidente de la Nación aseguró que nunca se volvería a esas prácticas". Además, alertó sobre la posibilidad de que algunas firmas exportadoras, con mayor disponibilidad de fondos, puedan tomar una mayor porción del mercado en desmedro de otras con dificultades de caja.

Alberto Rodríguez, gerente de la Cámara de la Industria Aceitera (Ciara), dijo a **Cash** que "si no aparece la plata, muchas exportadoras van a dejar de comprar cereal". Reconoció, por otra parte, que actualmente se está difiriendo a 180 días el 15 por ciento de los pagos que corresponden a los productores y explicó que la AFIP no ha devuelto el IVA correspondiente a los embarques de julio, agosto y septiembre, lo que representa, según cálculos de la Cámara, unos 300 millones de dólares. Otros 300 o 400 millones fueron pagados por el mismo concepto por los exportadores, pero no pueden acceder a su devolución porque se trata de mercadería que todavía no salió de puerto.

> **Inquietud:** *Economía llevó aún más incertidumbre al sector al anticipar que recién en los primeros meses del año que viene se podrá regularizar la situación.*

Según Rodríguez, es muy difícil que las dificultades financieras de algunas firmas exportadoras, golpeadas por la decisión de Economía, pueda dejar el campo libre a una mayor concentración en el mercado de granos. Recordó que los aceiteros, que compran por 6000 millones de dólares y exportan por 5000 millones, tienen siempre que recurrir a la banca internacional, ya que aquí no existe ninguna entidad con semejante capacidad de financiamiento. "Las compañías grandes también tienen problemas, porque sus casas matrices en el exterior les imponen límites para su endeudamiento", aseguró.

En estos últimos días, las principales entidades del agro y las compañías exportadoras, junto con la Secretaría de Agricultura, se han estado reuniendo para buscar una solución, aunque sea transitoria, que impida que se paralice el comercio de granos. La medida más grave porparte de los productores, como lo advirtió Chiesa, podría ser una rebelión impositiva que deje muy mal parada a la AFIP. La Sociedad Rural, sin embargo, trata de ampliar el diálogo para no llegar a ese extremo. Como sea, todos coinciden en que esta "retención encubierta" no le saldrá gratis al gobierno.

ENFOQUE

Por Daniel Azpiazu *

La revisión de la compleja trama normativa que regula la operación de las empresas privatizadas brinda algunas sorpresas. Si bien, en su casi totalidad, se trata de disposiciones que tienden a construir –y consolidar– un escenario privilegiado, también pueden encontrarse algunas normas legales que, ante ciertos cambios en la política fiscal, podrían afectar –si se aplicaran– sus muy elevados márgenes de rentabilidad.

Un claro ejemplo es la normativa vigente –aunque ignorada– referida a la *neutralidad tributaria* o a la *estabilidad impositiva*. Dicha figura jurídica establece que todo incremento o disminución –respecto de las condiciones vigentes al momento de la transferencia del servicio a manos privadas– en las cargas impositivas que afecten a las empresas privatizadas, deben ser trasladados a sus usuarios. La inclusión de esta norma se remonta a las primeras privatizaciones realizadas en el país. Tal el caso de los contratos de transferencia celebrados con las empresas licenciatarias del servicio de telefonía básica (punto 16.9.3. de los respectivos contratos).

La inclusión de esta norma respondía a la preocupación de los consorcios adjudicatarios frente a la, entonces, inestable política fiscal. De esa forma quedaban a cubierto de cualquier contingencia que pudiera derivar en incrementos en la presión fiscal (sea por nuevos tributos o por mayores tasas de imposición en los existentes) que afectaran sus beneficios futuros. De allí que, más adelante, bajo diversas formas, la figura de la *neutralidad tributaria* fue incorporada en los marcos regulatorios correspondientes, entre otros, a la provisión de energía eléctrica, la distribución de gas natural, las concesiones viales.

De todas maneras, en 1993, el Pacto Fiscal Federal puso en igualdad de condiciones a todas las empresas privatizadas e, incluso, a las que operan en mercados oligopólicos (como, por ejemplo, las petroleras). Esa equiparación ante todo tipo de reducciones en las cargas impositivas queda explicitada al disponerse que toda "medida impositiva" que, en el ámbito nacional, provincial o municipal, pudiera implicar una "reducción de costos o aumento de los beneficios en las empresas prestatarias de servicios públicos y/o proveedoras de bienes y servicios en mercados no competitivos", debe devenir en una "transferencia de beneficios a los usuarios y consumidores".

Esa reafirmación –ampliada– de la vigencia de la *neutralidad tributaria* resulta plenamente compatible con los lineamientos básicos de una política fiscal mucho más estable, consolidada y regresiva; estructurada sobre una creciente presión impositiva sobre los consumos y el trabajo.

> **Impuestos:** ***Los reguladores cuentan con atribuciones para requerir información para constatar las transferencias a los usuarios de toda reducción de impuestos.***

Desde el momento de la transferencia de los servicios públicos al sector privado y el Pacto Fiscal, y desde entonces hasta la actualidad, se han sucedido diversas disposiciones legales que en materia impositiva conllevaron reducciones de significación en los costos empresarios.

Al respecto, a título ilustrativo, basta con resaltar la supresión del impuesto sobre los débitos bancarios, la derogación del impuesto a los sellos sobre los contratos y a las operaciones financieras en la Ciudad de Buenos Aires –sede de la casa central de la casi totalidad de las empresas privatizadas–, la reducción de la alícuota del impuesto a los activos del 2 al 1 por ciento, la disminución de las cargas patronales (entre el 30 y el 80 por ciento según regiones, a partir del 1º de enero de 1994), la exención de gravámenes arancelarios a la importación de bienes de capital, la paulatina supresión del impuesto a los Ingresos Brutos sobre los sectores productivos y actividades conexas (entre las que quedan incluidas la prestación de los servicios de electricidad, agua y gas, así como las concesiones viales).

Las asimetrías de información –que afectan a los propios entes de regulación– imponen rigideces y restricciones a todo intento de estimar las reducciones verificadas en las "cargas impositivas" de las empresas privatizadas. El escaso grado de transparencia en la fijación y/o aprobación de los cuadros tarifarios por parte de los respectivos entes reguladores, y su evidenciada despreocupación por la defensa de los derechos de los consumidores tornan aún más dificultosa la posibilidad de constatar el grado de observancia empresaria de las cláusulas de *neutralidad impositiva*. Al respecto, salvo el ejemplo que ofrece la decisión de la ex Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CNT) que, ante la presión de la Auditoría General de la Nación, obligó a las empresas telefónicas a transferir a los usuarios de la Ciudad de Buenos Aires los recursos ilegalmente apropiados a partir de la exención del pago del impuesto sobre los Ingresos Brutos, no se registran casos en los que las empresas privatizadas transfirieran las diversas reducciones impositivas que las beneficiaron.

Sólo los respectivos entes reguladores cuentan con atribuciones suficientes para requerir la información imprescindible para constatar el cumplimiento efectivo de las transferencias a los usuarios de toda reducción en las cargas impositivas. Así, de existir una real voluntad política de defender los derechos de usuarios y consumidores por sobre los intereses de las privatizadas correspondería fijar un plan de reintegro a los respectivos consumidores y usuarios de tales rentas.

** Economista de Flacso.*

El baúl de Manuel

Por M. Fernández López

Un árabe y los docentes

Si el nombre de alguien aparece citado en la Historia del Análisis Económico de Joseph Schumpeter –cuyos criterios selectivos eran más que estrictos–, el individuo aludido adquiere una virtual patente de celebridad. Y allí dice el célebre profesor de Harvard: "Debiera mencionarse al historiador árabe Abu Said Ibn Khaldun". El citado, conocido en castellano como Abenjaldún, aunque nacido en 1332 en Túnez, descendía de árabes con residencia de varios siglos en Sevilla. No eran tiempos en que existiera la profesión de economista, pero sí la de historiador, y Abenjaldún aportó a la Economía desde ese oficio, el cual le llevó a ver a los temas económicos subordinados a las fuerzas sociales que distinguen cada etapa evolutiva de la sociedad, tal como trabajaron David Hume, Adam Smith o Karl Marx. Su modelo económico-social se fundaba en casos de la historia norafricana, y presentaba una serie de etapas bien definidas, que comenzaban con la etapa tribal-nómade, culminaban en la creación de imperios y concluían con la desintegración de una sociedad, dominada por otra. Al principio, la solidaridad social era máxima y llevaba a fundar imperios. En las etapas finales, el lujo y la desidia de los poderosos desintegraban la sociedad, que se volvía insolidaria. Abenjaldún, según recordaba Colin Clark (*The Conditions of Economic Progress*, 1940), se refirió al trabajo productivo e improductivo: en el primero incluía a médicos, docentes y músicos; en el segundo, actividades basadas en el fraude, explotación o ignorancia, entre ellas la astrología, la alquimia, la búsqueda de tesoros ocultos y "diversos servidores públicos que obtienen su parte de ingresos públicos viciados por la injusticia, la opresión y la presión fiscal". Se refirió a un tema clásico de la economía: el ingreso de los docentes en relación con su trabajo. Sobre los profesores y maestros escribió que "su riqueza es limitada, porque la necesidad que la sociedad tiene de ellos no es grande, y algunas veces se les ha considerado innecesarios; por lo demás, rehúsan recurrir a la adulación de los poderosos a fin de conseguir su patrocinio y, a través de su prestigio, adquirir riqueza: ellos consideran que esto es deshonroso".

Esto lo dijo Sarmiento

Pocos hombres públicos recibieron tanta veneración o suscitaron tanta polémica como Sarmiento. Si hoy viviera, acaso sería un firme candidato al Premio Nobel en Literatura. No era economista, pero su apasionamiento por los problemas argentinos lo llevó a pensar un proyecto económico para el país. En 1850, cuando escribe *Argirópolis*, el país era una economía cerrada, frente a una Inglaterra que, desde 1846, se había abierto a la importación de materia prima del resto del mundo. El proyecto de Sarmiento era la contracara de la doctrina librecambista de Peel, y hallaría ejecución en las presidencias de Mitre, la suya propia y las de Avellaneda y Roca. La inserción en el mundo se haría a través de movimientos de productos y de factores. Eliminado el indio, la tierra argentina era fuente de producciones rurales (exportación), si se le podía incorporar mano de obra (inmigración) y capital (importación de manufacturas). La necesidad argentina coincidía con la presión europea por exportar manufacturas y expeler población. "Dos grandes móviles traen a la Europa a interesarse en nuestras cuestiones ... desea vender en América el mayor número de mercaderías posible ... El otro interés de la Europa en América es el de sus nacionales ... La América está colocada en una condición que hace para ella un elemento de prosperidad y engrandecimiento al atraer a su seno el mayor número de extranjeros ... Nosotros no seremos fabricantes sino con el lapso de los siglos y con la aglomeración de millones de habitantes; nuestro medio sencillo de riqueza está en la exportación de las materias primas que la fabricación europea necesita ... nuestro interés es casi el mismo que el de las potencias europeas, y bastarían lagunas leyes inteligentes y previsoras para que se armonizasen del todo." Ya Ricardo en 1814 había imaginado una Inglaterra en el mundo, donde los países eran como piezas distintas de un solo rompecabezas, y donde el comercio hacía las veces de la puesta en contacto de partes complementarias, cuyo ensamble potenciaba las capacidades productivas de cada parte aislada. Claro que ejecutar el proyecto implicaría el genocidio indígena, el desconocimiento de derechos elementales a colonos y trabajadores, la corrupción entre el capital extranjero y el gobierno, y el anquilosamiento en un modelo agroexportador. Pero eso ya no era responsabilidad de Sarmiento.

Banco de datos

TECNOLOGIA

Las inversiones en actividades científica y tecnológicas entre 1989 y 1997 crecieron un 140 por ciento. Según los datos de la Secretaría de Ciencia y Tecnología, de los 1466 millones de pesos invertidos el año pasado (un 0,5 por ciento del PBI) el sector privado aportó un escaso 32,7 por ciento.

INVERSIONES EN CIENCIA Y TECNICA
(en millones de pesos)

1989	611
1990	647
1991	748
1992	855
1993	1016
1994	1125
1995	1253
1996	1353
1997	1466

Fuente: SCyT.

BISEL

El Crédit Agricole, la principal entidad financiera de Francia, se quedó con el 64 por ciento del Banco Bisel. El banco galo, quinta entidad del mundo por patrimonio neto (420 mil millones de dólares), contaba ya con el 30 por ciento del banco local. Ahora pagó 44 millones de dólares para quedarse con las participaciones de la Cooperativa Integral Coinag (19%) y de la Sociedad de Inversiones Norte-Sur (15%). El Bisel tiene una sólida inserción en la región litoral-centro del país, donde maneja 150 sucursales. Sus activos suman 1311 millones de pesos, en tanto su patrimonio neto es de 173,1 millones. Por su nivel de depósitos y préstamo se ubica duodécimo en el sistema financiero. El Crédit Agricole, por su parte, atiende 15 millones de clientes en 60 países a través de una red de 8200 sucursales.

CRESUD

La compañía de inversiones agropecuarias de George Soros en Argentina cerró su ejercicio trimestral al 30 de septiembre pasado con una ganancia neta de 1,2 millones de pesos. Las ventas durante este período alcanzaron los 12,8 millones de pesos superando en un 60 por ciento las de igual trimestre del año anterior. El rubro que más creció fue el de granos, que alcanzó las 44 mil toneladas, con un aumento del 373 por ciento.

ASTRA

La petrolera del grupo Repsol obtuvo 11,3 millones de pesos de ganancias al cerrar su balance trimestral al 30 de septiembre. Esa cifra significa una caída del 49 por ciento respecto del mismo período del año anterior. La negativa performance obedece sobre todo a la fuerte caída en el precio internacional del petróleo. En tanto, el resultado en compañías vinculadas –entre ellas Gas Argentino, Metrogas y Pluspetrol– cayó de 6,5 a 6,0 millones de pesos.